



アウンコンサルティング株式会社

2008年5月期(第10期) 第1四半期決算(07年6～8月)補足資料

2007年10月1日(月)

本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものです。しかしながら、現実には、通常予測しえないような特別事情の発生または、通常予測しえないような結果の発生等により、本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社と致しましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の業績見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願い致します。

尚、いかなる目的であれ、当資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願い致します。

[IRに関するお問い合わせ窓口]

経営企画グループ

TEL 03-3239-2868

FAX 03-3239-2838

Mail ir@auncon.co.jp



当社はオーバーチュア株式会社の推奨認定代理店に指定されています



当社はグーグル株式会社の正規代理店です



- ➡ 設 立 : 1998(平成10)年6月8日
- ➡ 資本金 : 339,004千円 (2007年8月末現在)
- ➡ 経営陣 :
 - 代表取締役 信太 明
 - 取締役 棚橋 繁行
 - 取締役 坂田 崇典
 - 取締役 工藤 典久
 - 常勤監査役 中谷 正史
 - 監査役 加藤 征一
 - 監査役 松村 卓朗
- 本 社 : 東京都千代田区三崎町2-9-18 TDCビル6F
- 社員数 : 77名(正社員のみ) (2007年8月末現在)
- 発行済株式総数 : 71,388株 (2007年8月末現在)
- 事業内容 : マーケティング分野に関するコンサルティング業
- 上場市場 : 東京証券取引所マザーズ 証券コード:2459(2005年11月9日 上場)



Yahoo! JAPANの検索結果ページの場合

$$\begin{aligned}
 & \text{SEM(Search Engine Marketing)} \\
 & \text{検索エンジンマーケティング} \\
 & = \\
 & \text{SEO(Search Engine Optimization)} \\
 & \text{検索エンジン最適化} \\
 & + \\
 & \text{P4P(Pay For Performance)} \\
 & \text{検索連動型広告} \\
 & \text{コンテンツ連動型広告}
 \end{aligned}$$

POINT

SEMコンサルティングファームとしての独自の強み

- ✓ マーケティング戦略全般を視野に入れたソリューション
- ✓ 専任アナリストによる徹底した 先端情報の収集
- ✓ アルゴリズムの 分析力と提案力 (SEO)
- ✓ 高い実績を誇る 運用コンサルティング (P4P)
- ✓ SEOとP4Pの専門ならではの SEM最適化提案



売上高1,319百万円(対前年増減率9.7%)、経常利益180百万円(対前年増減率18.5%)

✓ 売上高	1,319百万円	(対前年増減率 9.7%)
✓ 営業利益	178百万円	(対前年増減率 16.8%)
✓ 経常利益	180百万円	(対前年増減率 18.5%)
✓ 当期純利益	107百万円	(対前年増減率 25.9%)

売上高経常利益率 前年同期より 1.0ポイント改善し、13.7%

✓ 売上総利益率	2.2ポイント改善	(19.2% 21.4%)
✓ 営業利益率	0.9ポイント改善	(12.7% 13.6%)
✓ 経常利益率	1.0ポイント改善	(12.7% 13.7%)

セグメント別ではSEO対前年増減率96.9%、P4P対前年増減率4.9%

✓ SEO	163百万円	(対前年増減率 96.9%)
✓ P4P	1,137百万円	(対前年増減率 4.9%)
✓ その他	18百万円	(対前年増減率 46.5%)



SEM関連

- ✓ 2007年 7月 「SEOムービー」 リニューアル
- ✓ 2007年 8月 「P4Pチケット」 モバイル版発表

新規事業関連

- ✓ 2007年 8月 ~ 中国ウェブマーケティングセミナー日中同時開催
東京・上海会場(広報戦略/法規制・SEO編)

その他

- ✓ 2007年 8月 定款一部変更(新規事業追加:PR活動支援・海外
進出企業のマーケティング活動支援追加、自己株式
取得決議機関の変更)
- ✓ 2007年 8月 初配当実施(普通株式1株につき1,000円)



SEO 163百万円
売上構成比 12.4%
仕入粗利率 70.4%
粗利構成比 33.9%

- ✓ 更なる認知度の向上に伴う、SEOニーズの拡大
 - 効果的なマーケティング手法としての信頼感が醸成
 - 市場のニーズに即応した戦略展開

P4P 1,137百万円
売上構成比 86.2%
仕入粗利率 18.7%
粗利構成比 62.7%

- ✓ 様々なニーズに合わせたサービスメニューの拡充
 - コンサルティングフィーの設定による高収益体制の維持
 - 自社運用(インハウス)アカウントを対象にP4Pチケットの拡販推進
 - オーバーチュア社の新広告プラットフォーム開始に伴う
専門的知見を背景にした強み

Others 18百万円
売上構成比 1.4%
仕入粗利率 61.9%
粗利構成比 3.4%

- ✓ アクセスログ解析、ノウハウを活かした調査レポート・講演活動の拡大
 - アクセスログ解析ツールの販売収入
 - コンサルティングファームならではのブランディング



	08/5期-1Q	07/5期-1Q	増減率
売上高(百万円)	1,319	1,202	9.7%
売上総利益(百万円)	282	231	22.2%
売上総利益率(%)	21.4%	19.2%	-
販管費(百万円)	103	78	32.9%
販管费率(%)	7.8%	6.5%	-
営業利益(百万円)	178	153	16.8%
営業利益率(%)	13.6%	12.7%	-
経常利益(百万円)	180	152	18.5%
経常利益率(%)	13.7%	12.7%	-
純利益(百万円)	107	85	25.9%
純利益率(%)	8.1%	7.1%	-
EPS(円)	1,500.48	1,221.46	22.8%



	08/5期-1Q	07/5期-1Q	比較増減
流動資産	2,275	1,837	438
現預金	1,516	1,142	373
固定資産	65	56	9
有形固定資産	17	15	1
無形固定資産	13	9	4
投資その他の資産	35	32	3
総資産	2,341	1,893	447
流動負債	680	595	84
固定負債	-	-	-
負債合計	680	595	84
純資産	1,660	1,297	362

(金額単位:百万円)

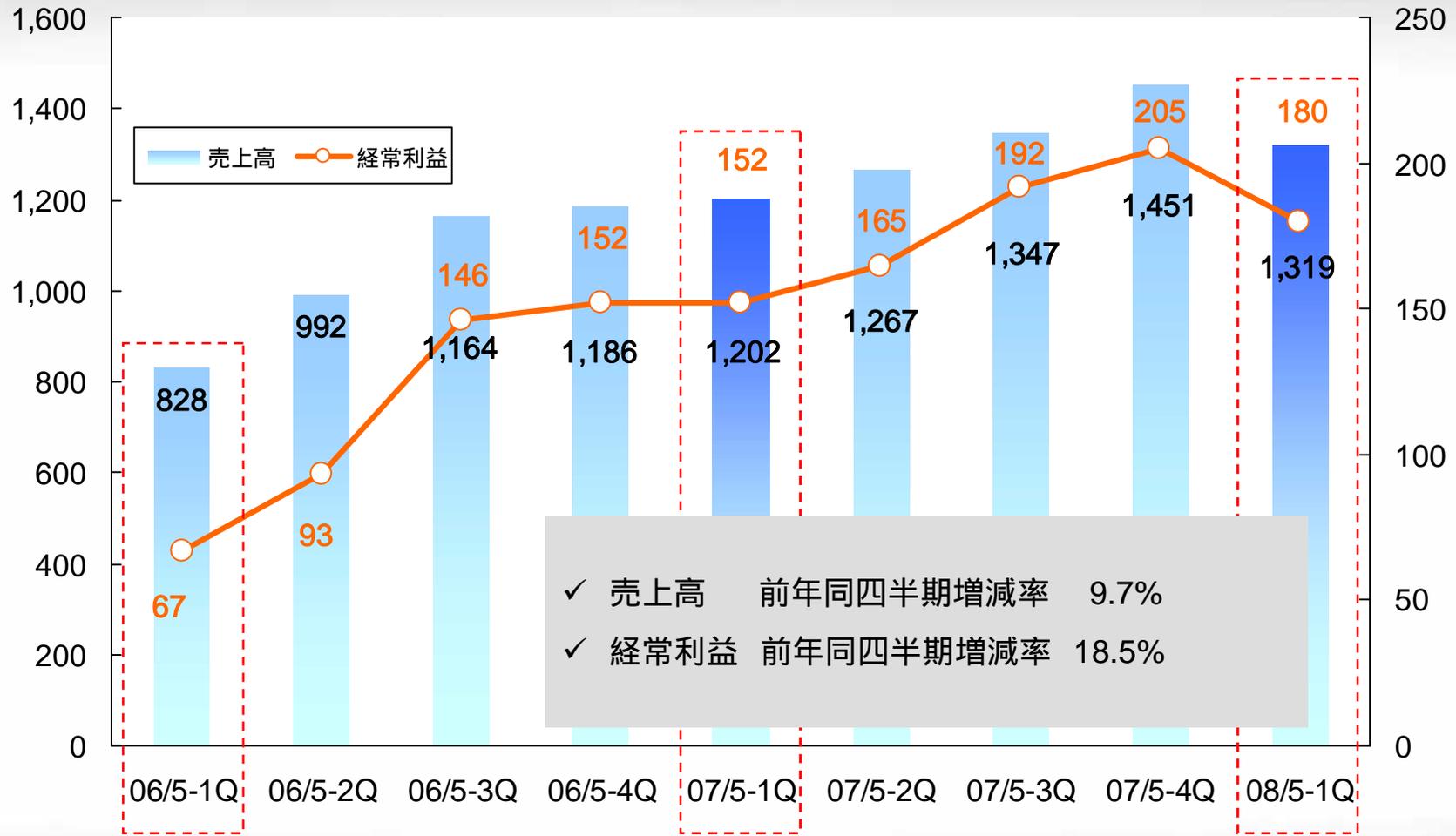


	08/5期-1Q	07/5期-1Q	比較増減
営業活動によるCF	12	147	135
投資活動によるCF	6	2	3
財務活動によるCF	57	-	57
現金及び現金同等物の増減額	75	150	74
現金及び現金同等物の期首残高	1,592	1,292	299
現金及び現金同等物の期末残高	1,516	1,142	373

(金額単位:百万円)



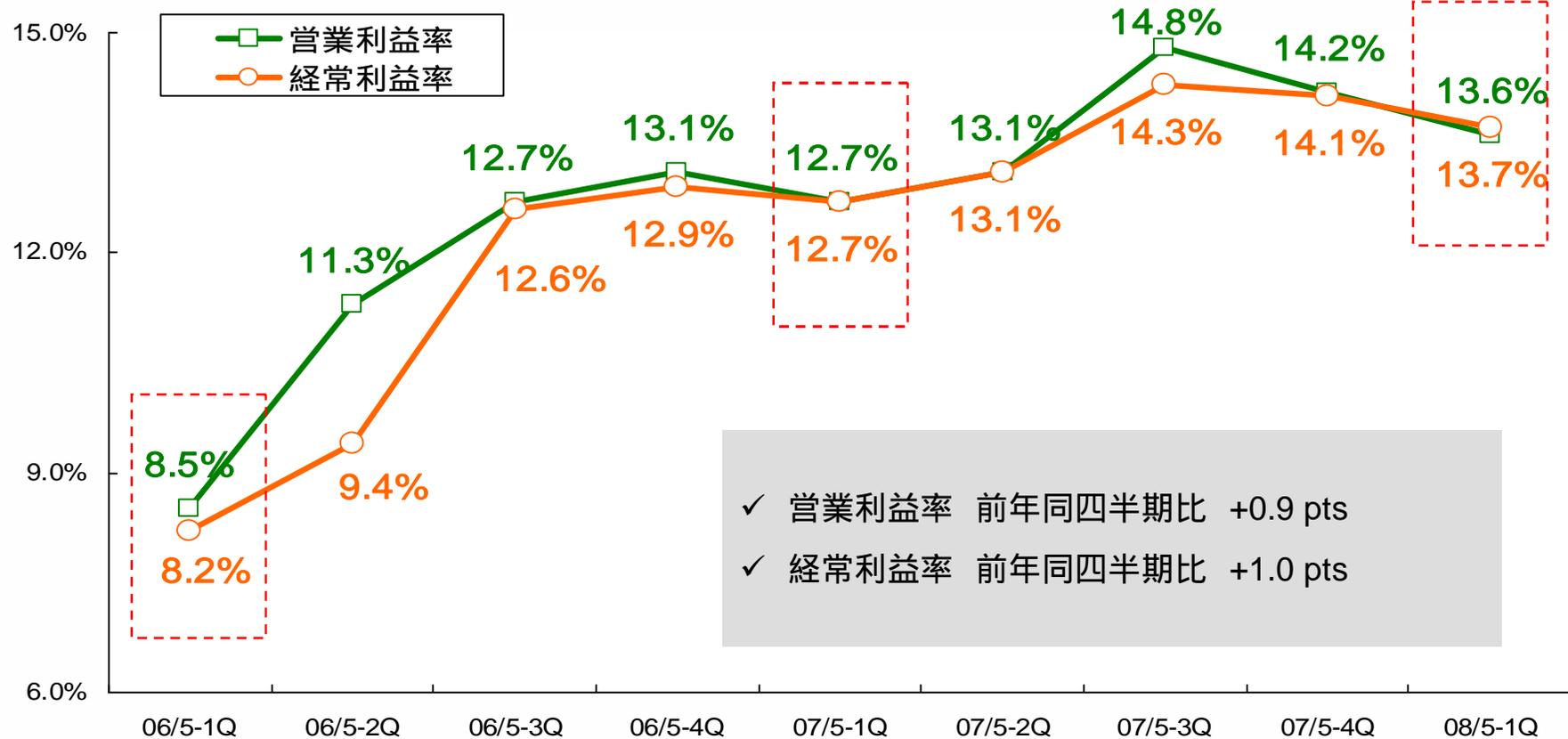
業績推移 > 売上高・経常利益



(金額単位: 百万円)

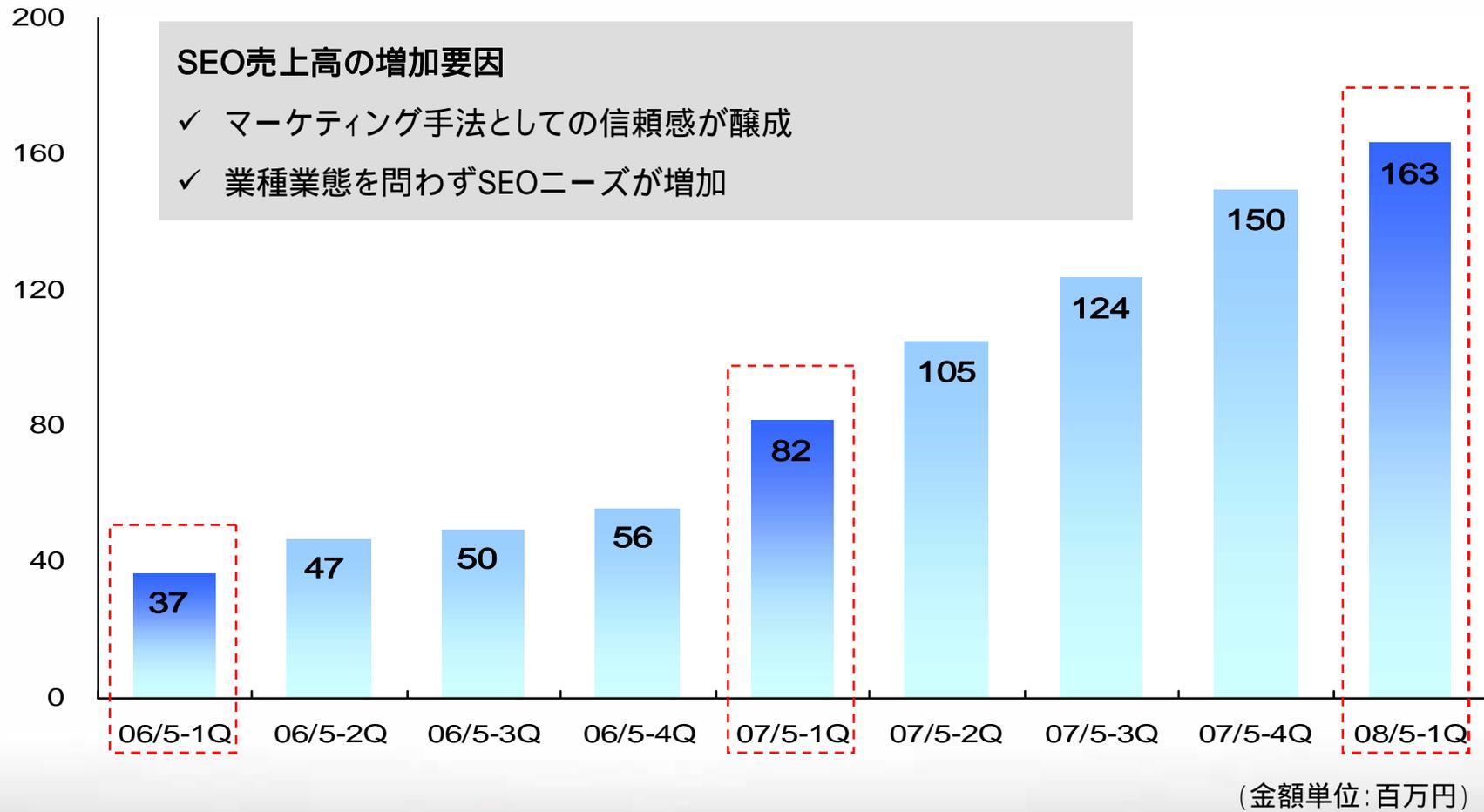


業績推移 > 営業利益率・經常利益率



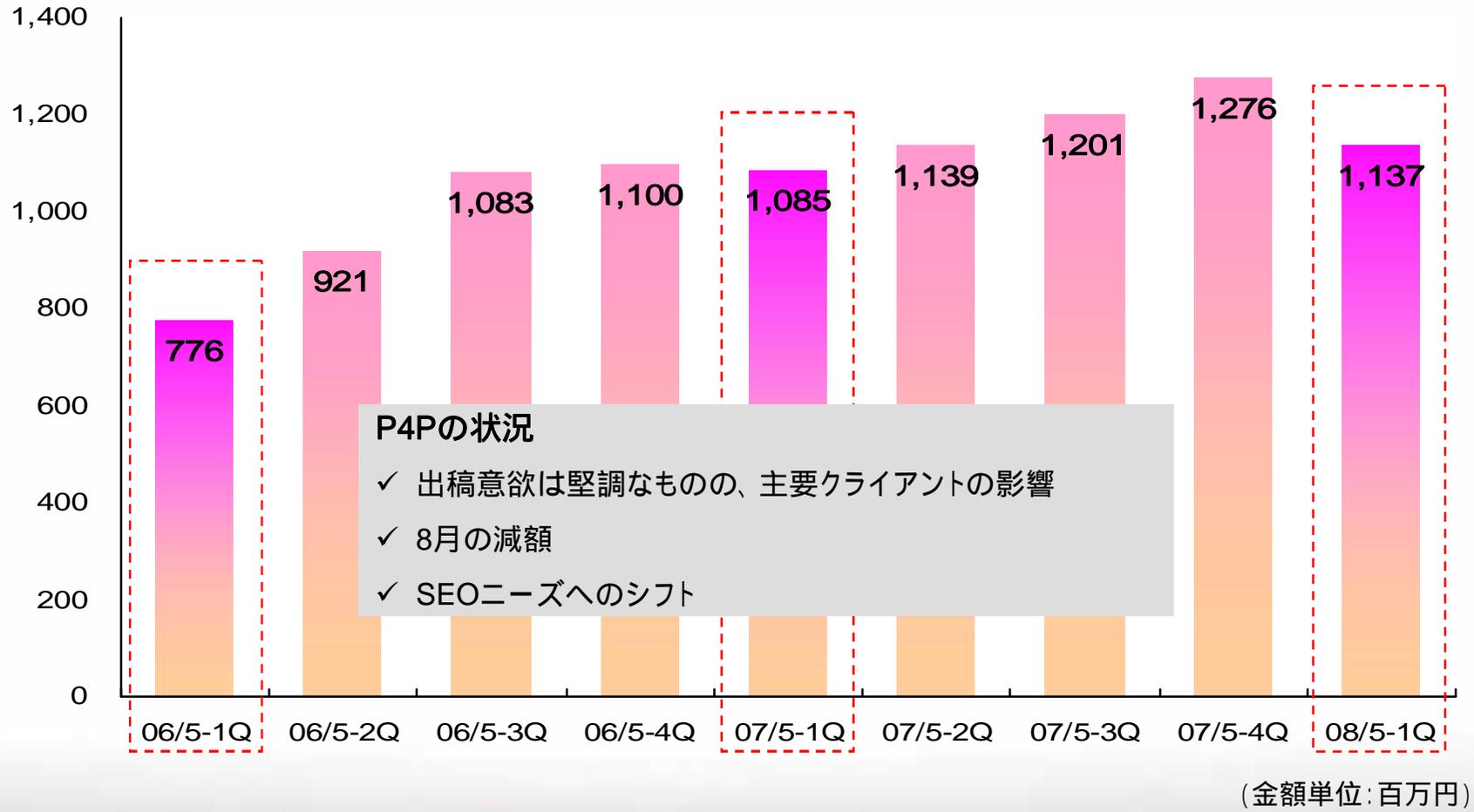


業績推移 > セグメント (SEO売上高)



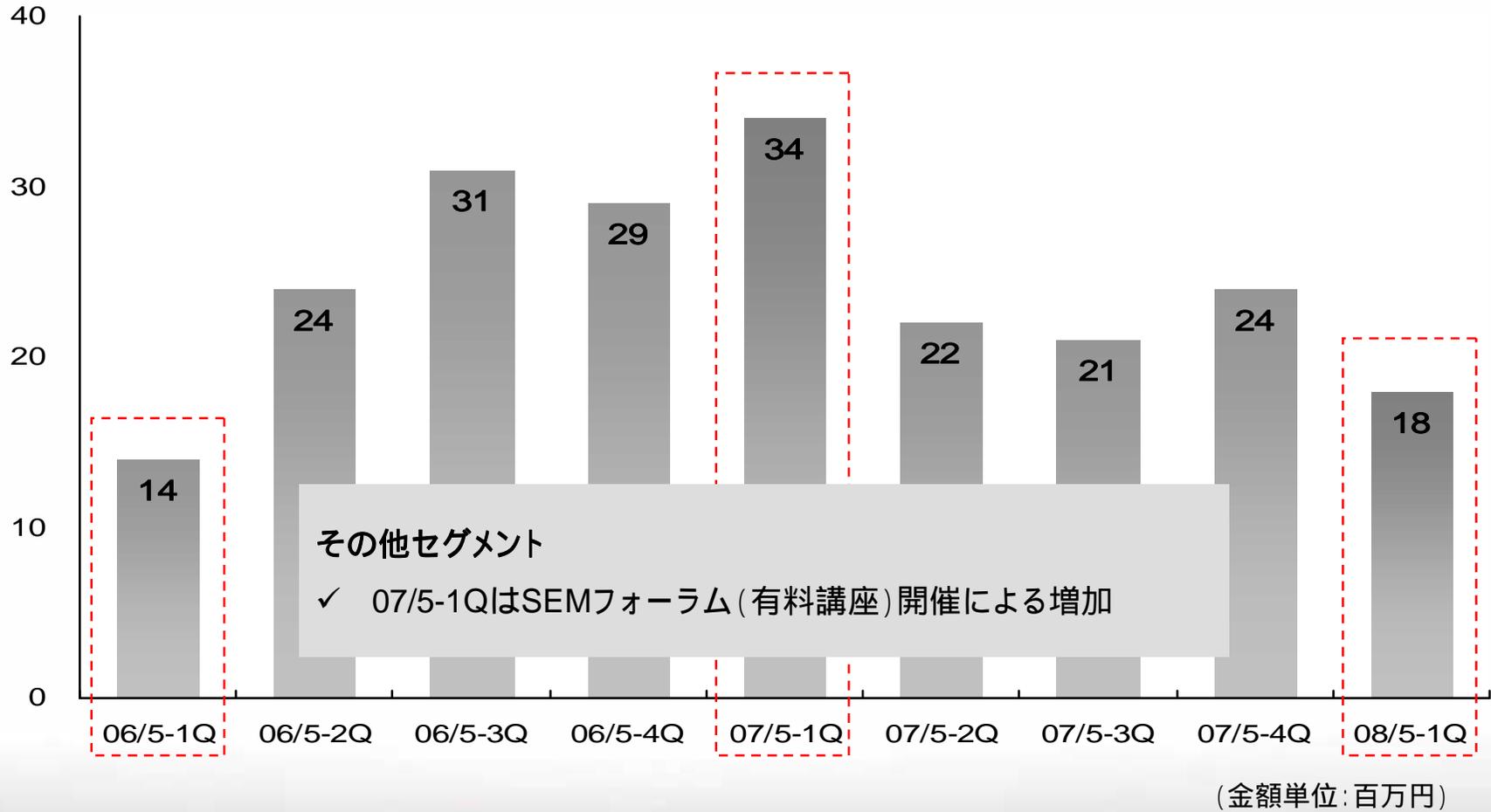


業績推移 > セグメント (P4P売上高)

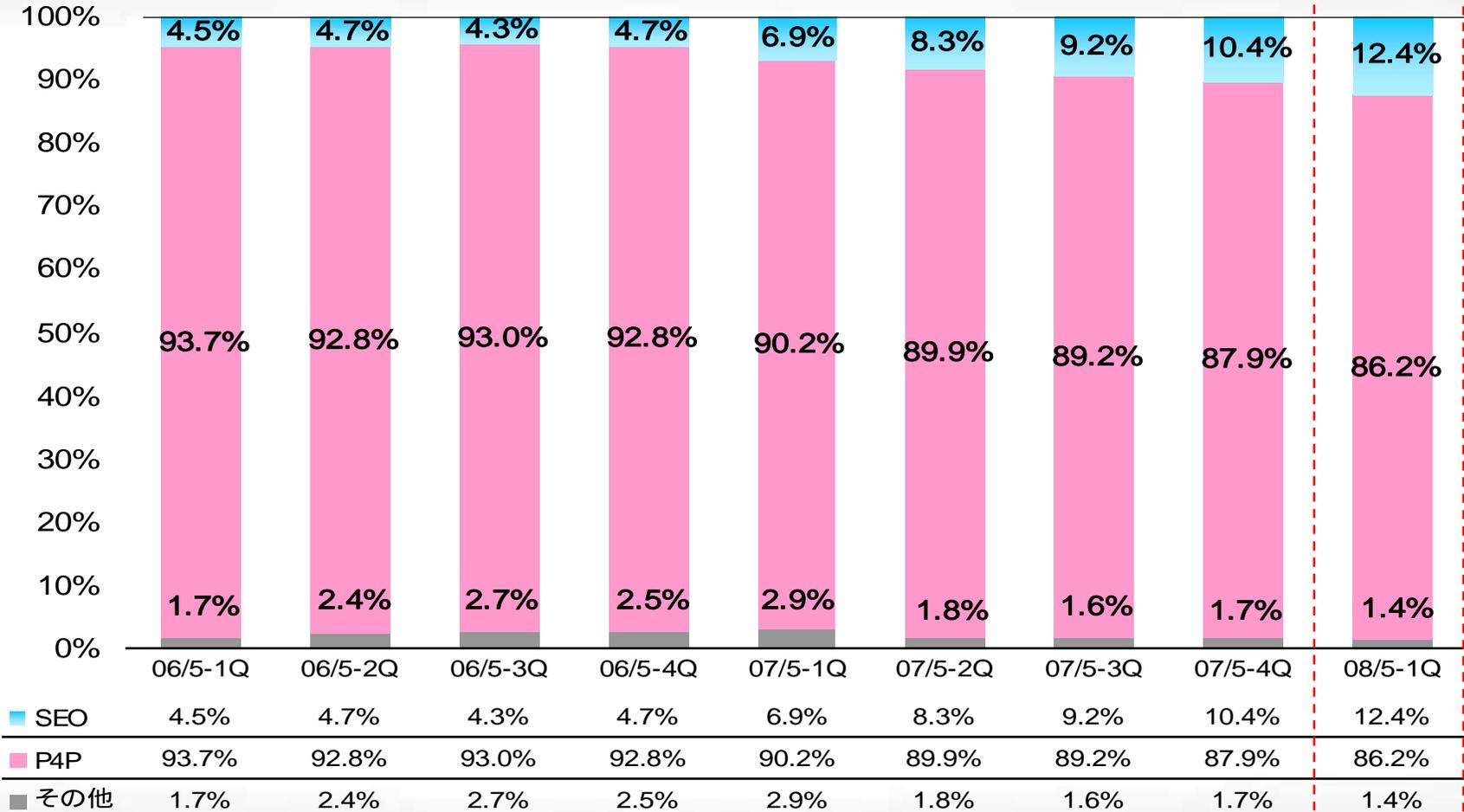




業績推移 > セグメント (その他売上高)

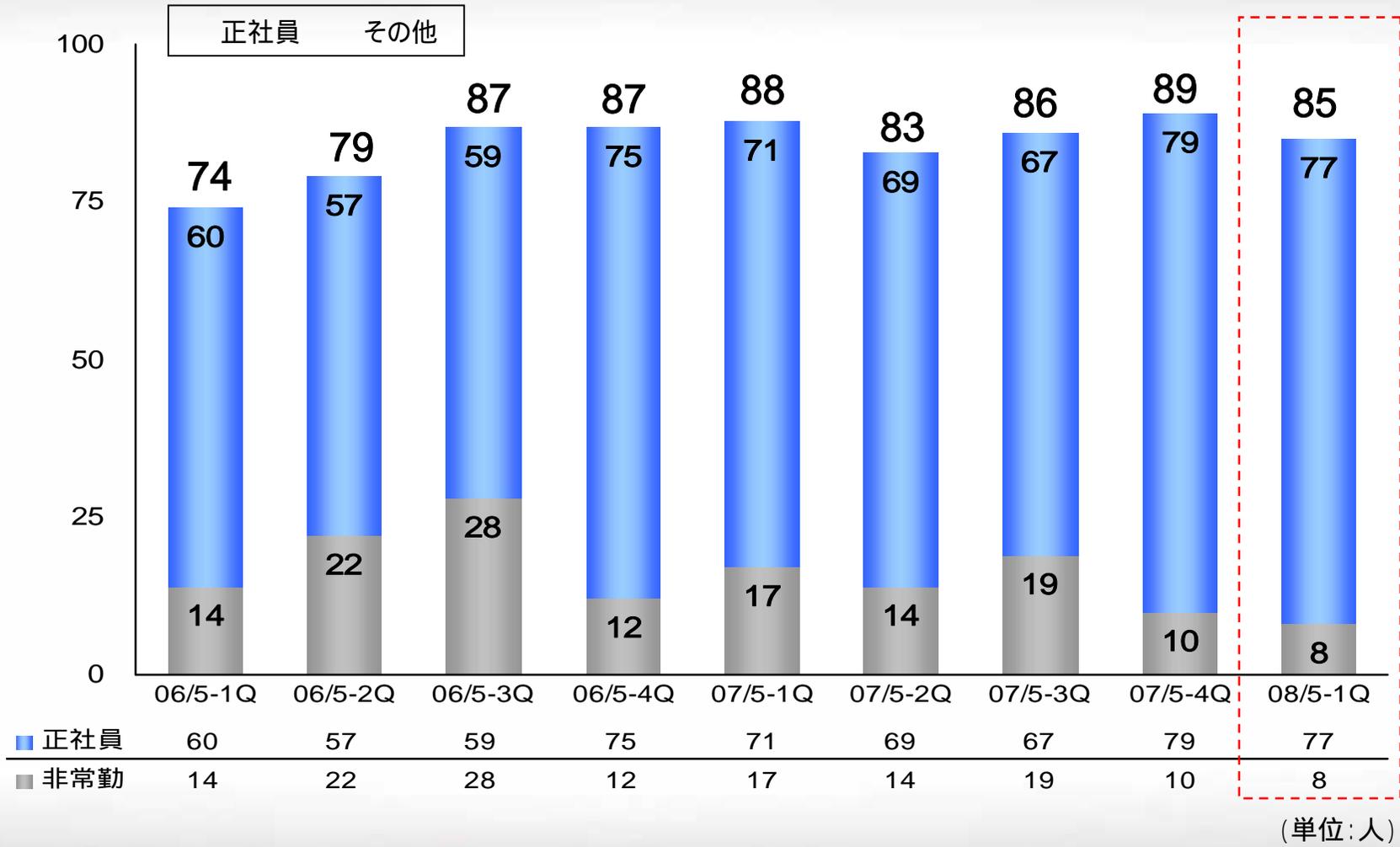


業績推移 > 売上高構成比

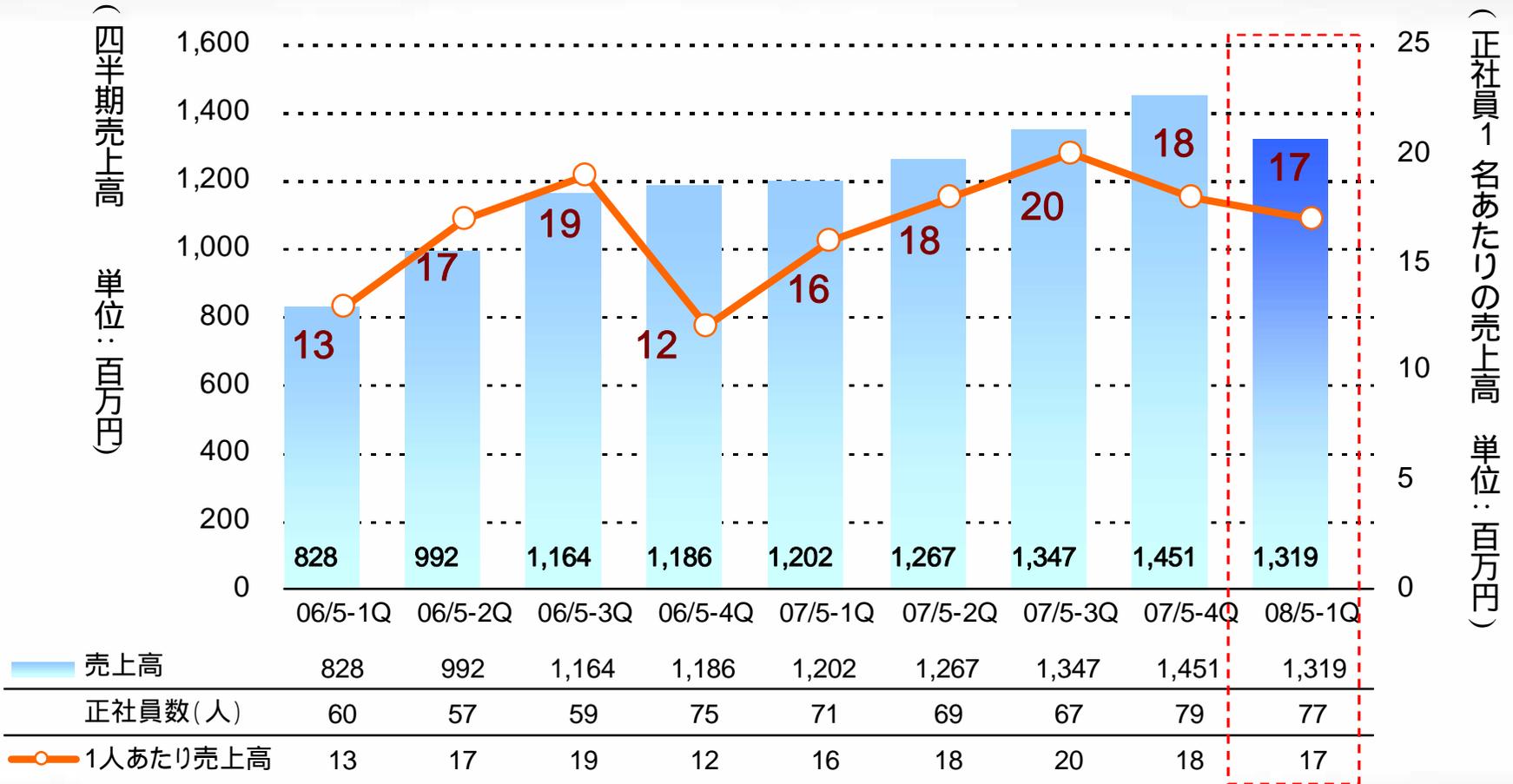




生産性推移 > 社員数



生産性推移 > 正社員1名あたりの売上高

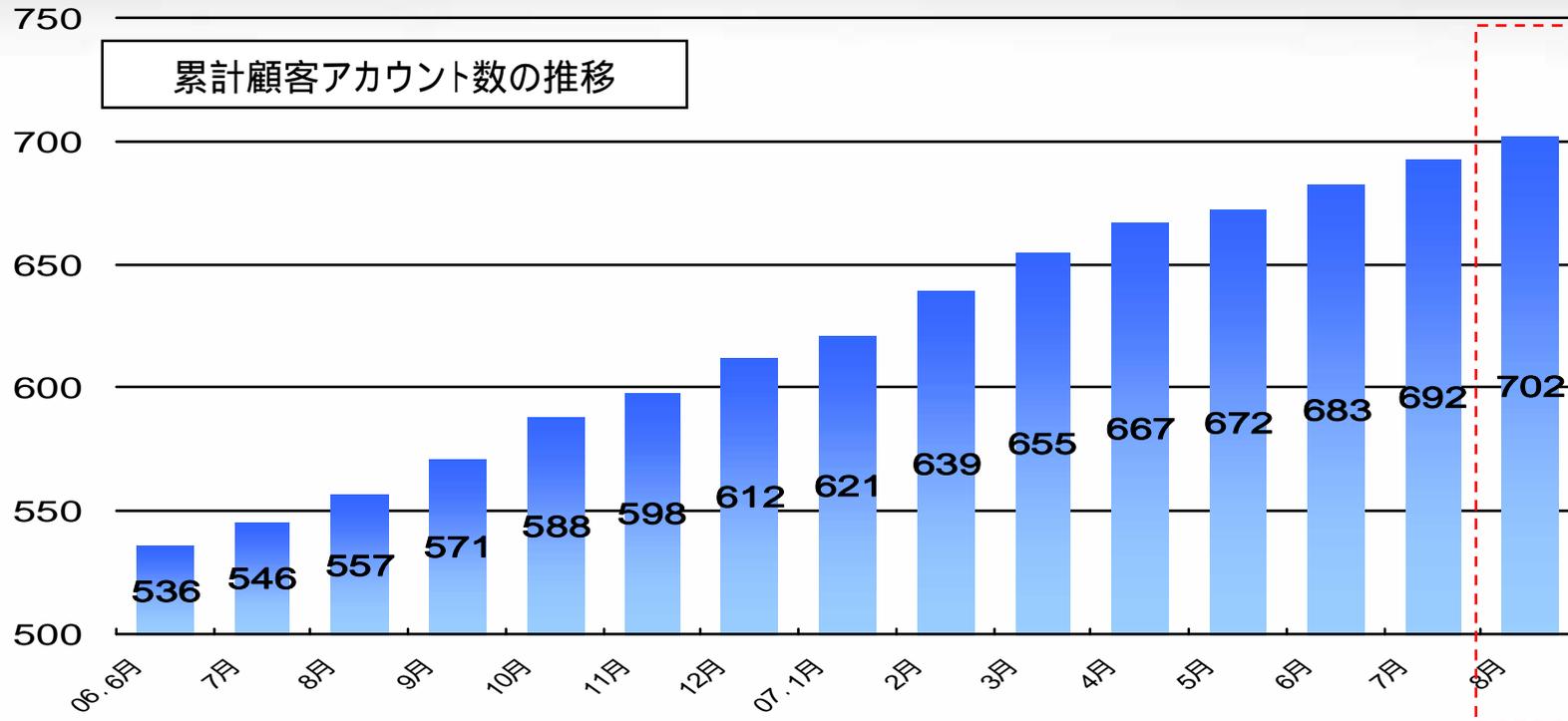


正社員数は各四半期末の人数を記載しています。

(金額単位: 百万円)



クライアント推移 > 顧客アカウント数

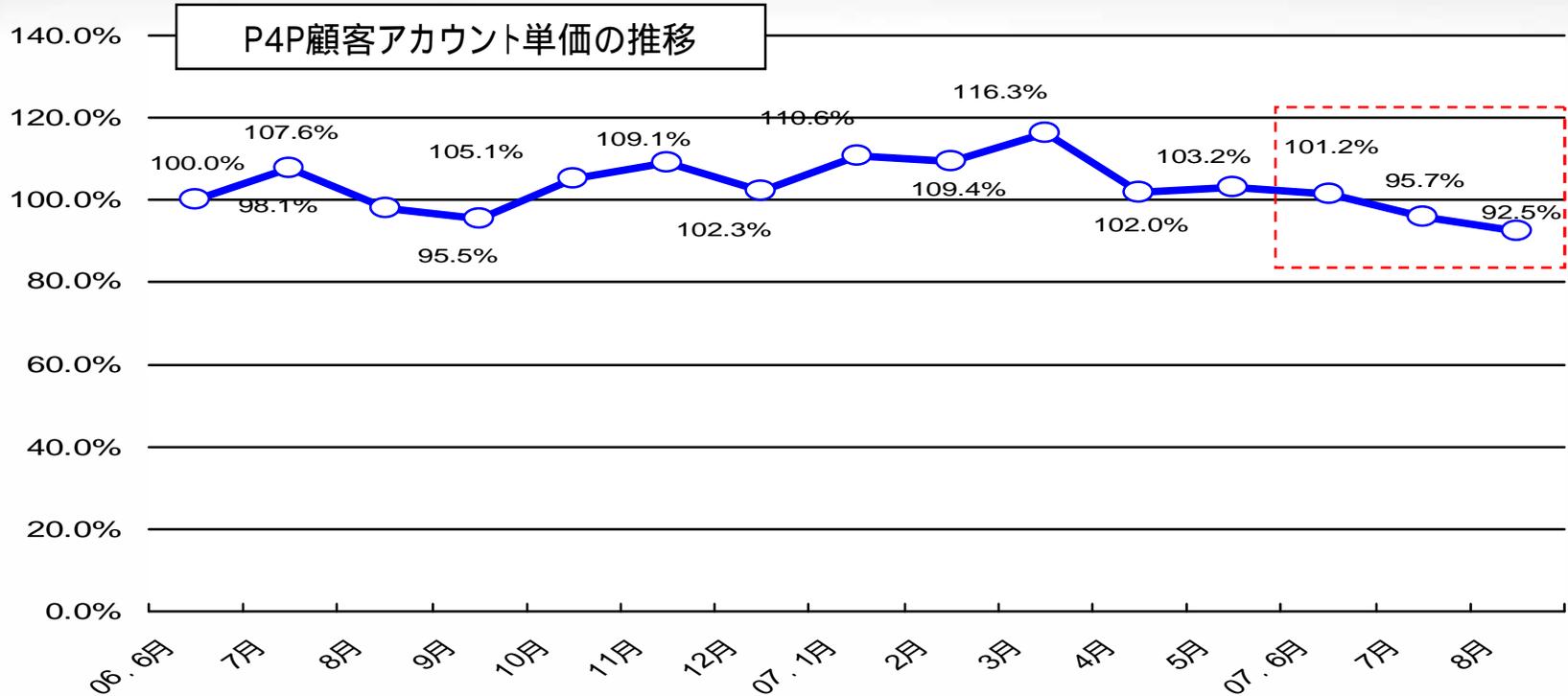


- ✓ 累計の顧客アカウント数は堅調に増加いたしました。
- ✓ 08/5月-1Qにおける顧客アカウント数は702となりました。

顧客アカウント数は、当社の販売する全ての商品におけるアカウント数を記載しています。



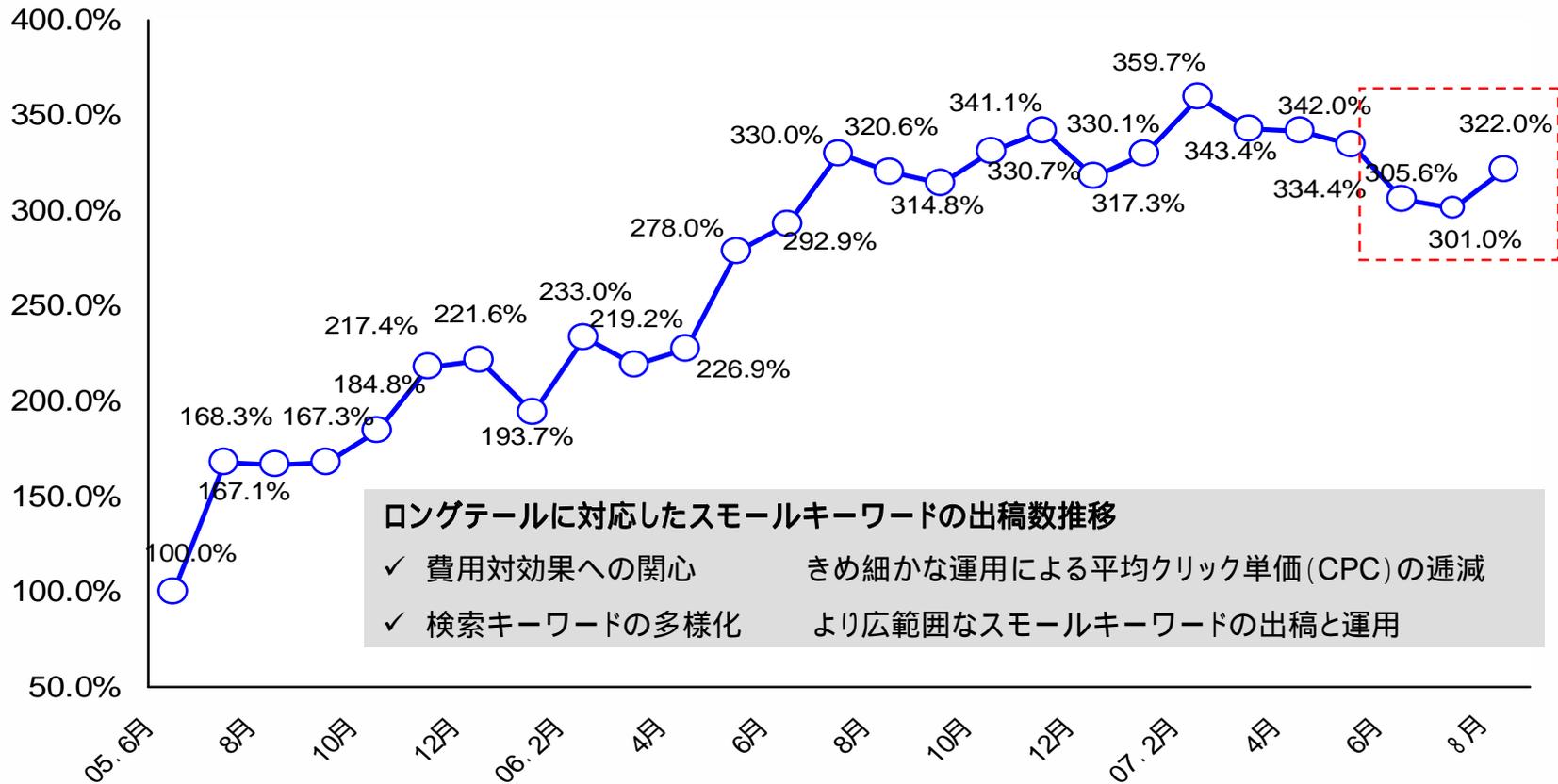
クライアント推移 > P4P顧客アカウント単価



- ✓ 06年6月(第9期期初)の単価を100%とした推移を記載しています。
- ✓ 出稿意欲は堅調なもの、主要クライアントの影響(P.12参照)。



クライアント推移 > P4Pロングテール



ロングテールに対応したスモールキーワードの出稿数推移

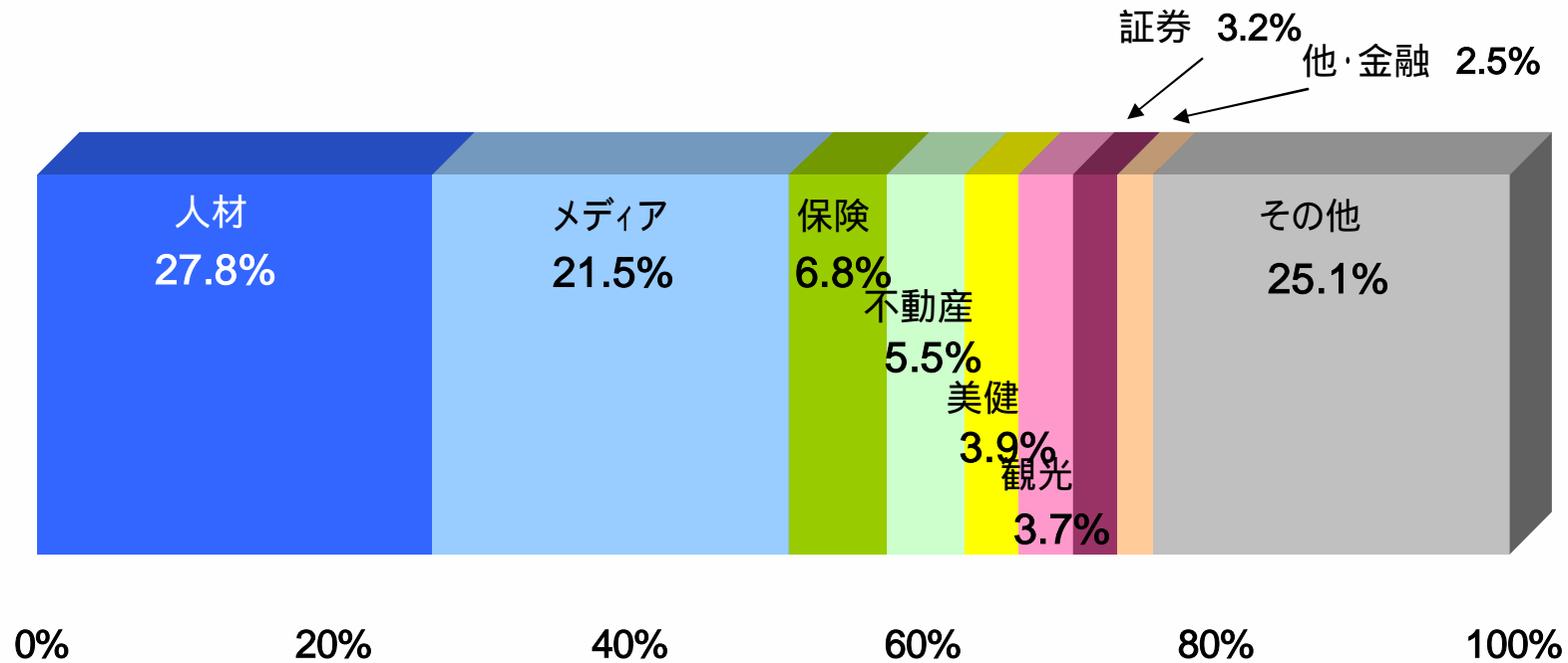
- ✓ 費用対効果への関心 きめ細かな運用による平均クリック単価(CPC)の逡減
- ✓ 検索キーワードの多様化 より広範囲なスモールキーワードの出稿と運用

05年6月の値を100%として月次のKW(キーワード)数を比率で表示しています。



クライアント推移 > 業種

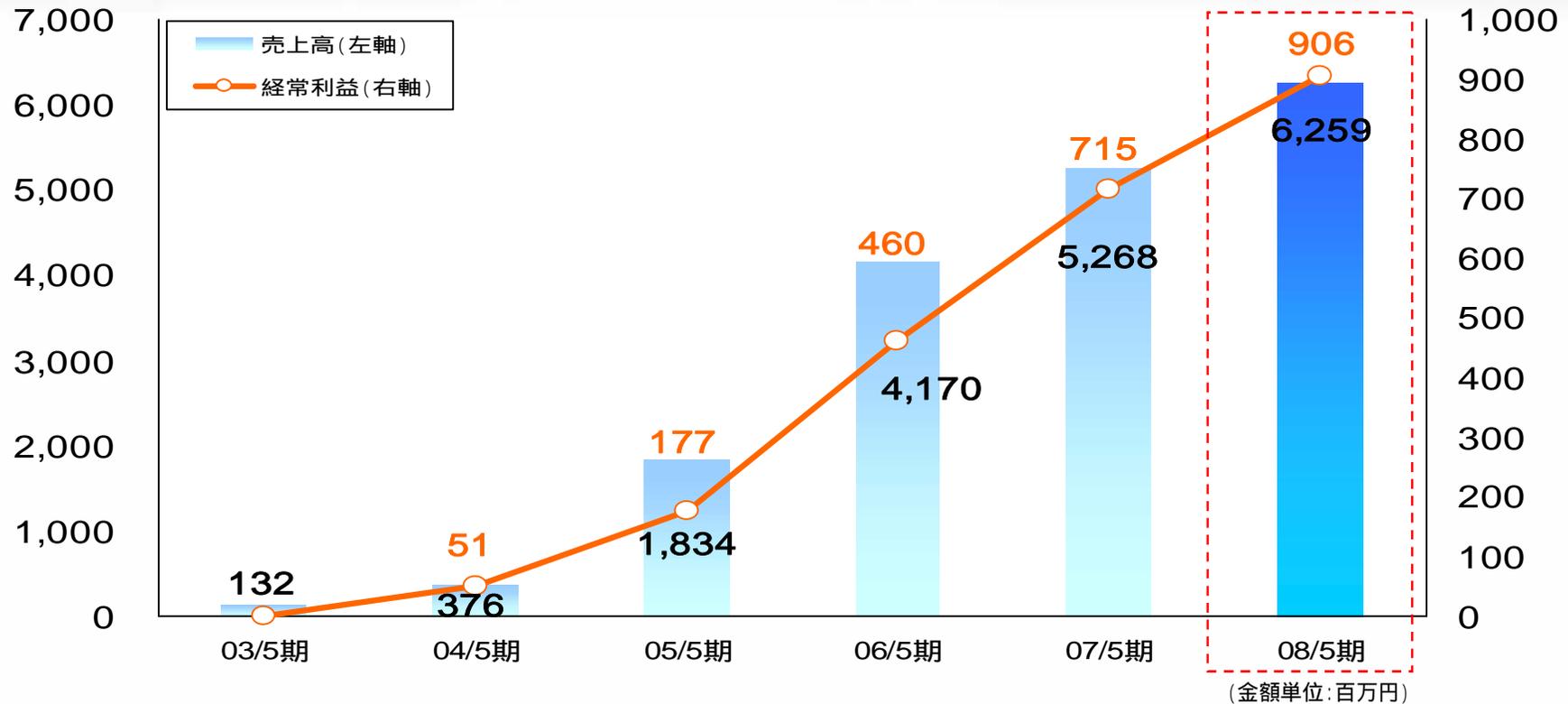
2007年6月～2007年8月 顧客業種属性



- ✓ 07/5月期-1Qの顧客業種動向は【人材】が大きく推移いたしました。
- ✓ 上記パーセンテージは、07年6～8月における全サービスの売上高をベースとして算出しています。



業績予想 > 2008年5月期



	売上高	経常利益	当期純利益	EPS
通期	6,259 (18.8%)	906 (26.8%)	525 (28.2%)	7,366.07円

()内のパーセント表示は対前期増減率



P4P市場は今後も大きく成長

一方で競争も激化



SEOセグメントの強化

ニーズ多様化

(インハウスニーズ > アウトソーシングニーズ)



P4Pインハウスセグメントの強化

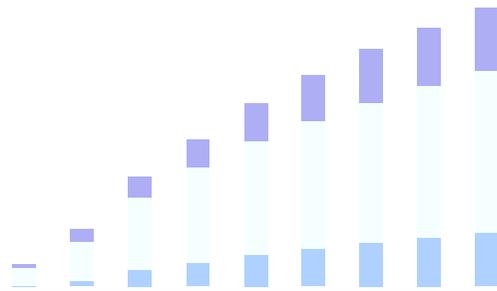
クライアント企業の海外進出



多言語SEMニーズへの対応



SEO国内市場



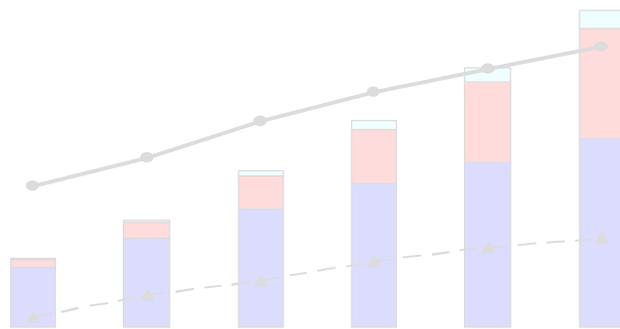
07年是对前年15%、
08年～もアウトソーシング・インハウス市場
共に拡大

マクロ(サイト外)、ミクロ(サイト内)を
共にサポート

アウトソーシング市場に加え、
インハウス市場でのサービス(予定)



P4P国内市場



07年是对前年46%、
10年まで毎年20%超の成長

代理店

- ・P4P運用部署BPO受託

大企業

- ・P4P運用担当者支援

中小企業

- ・従来未対応クライアントの開拓

地方企業

- ・従来未対応クライアントの開拓

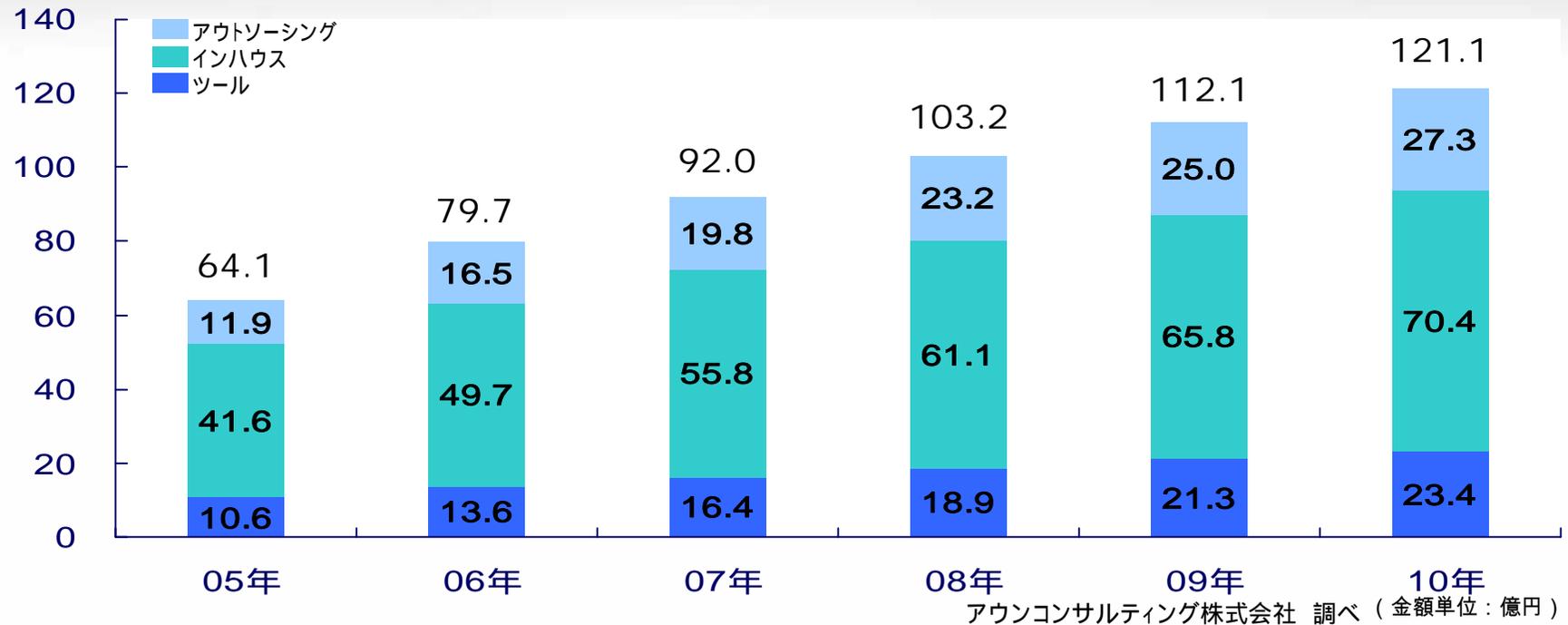
国外市場



日本企業の海外進出に伴い
ウェブマーケティングの重要性高まる

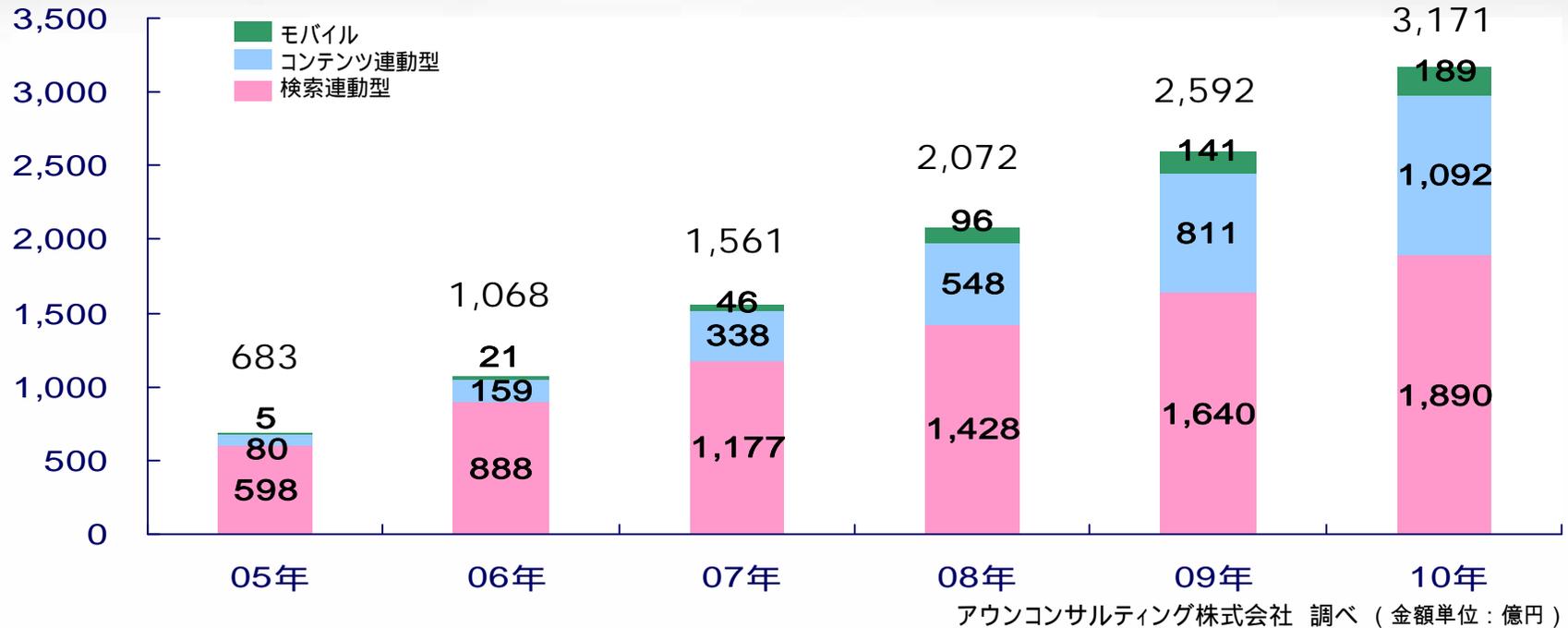
英語・中国語をサポート

Google.com、Google.cn、
Yahoo.com、百度などをサポート



SEO(検索エンジン最適化)について

- ✓ 2007年の市場規模は、92億円
- ✓ 2010年には120億円規模へと成長
- ✓ 認知度の高まりを背景に安定的な成長を持続、Webの基礎的インフラとして導入の裾野が拡大



P4P(検索連動型広告・コンテンツ連動型広告)について

- ✓ 2007年のP4P市場は、1,500億円規模
- ✓ 2010年には3,000億円規模へと成長
- ✓ 主要キャリアによる検索システム導入によりモバイル向けP4P市場にも注目